



CHAMBRE  
DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE  
DU CENTRE



الوكالة الوطنية  
للتحكم في الطاقة  
ANME

**GIZ – Tunisie**

**PROJET DEVELOPPEMENT DU MARCHE SOLAIRE EN TUNISIE (DMS)**



## **Atelier d'information et Rencontres B2B**

13 Avril 2016

HOTEL ROYAL THALASSA, MONASTIR

### **Compte rendu de l'atelier**

Tunis, 21 avril 2016

Modérateur : Mounir Majdoub

**Projet** : Développement du marché solaire en Tunisie – DMS.

**Partenaire** : Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie.

**Responsable** : Arne Schweinfurth ; [arne.schweinfurth@giz.de](mailto:arne.schweinfurth@giz.de)

**Objectif du projet** : Mettre en place des conditions cadres plus favorables et des services plus adaptés à l'énergie solaire.

**Coorganisateurs de l'atelier** : ANME, APTBEF, CCIC, GIZ.

**Comité d'organisation de l'atelier** : Khadija Dorra Esseghairi ; Amin Chtioui ; Neila Ben Slim.

**Modérateur** : Mounir Majdoub. ACES Suarl.

Adresse postale : 42, Rue Arij - Cité Bel Air - Boumhel - 2097 Ben Arous

Tél : +216 98 207 862 / +216 71 292 115

e-mail : [mounir.majdoub@gmail.com](mailto:mounir.majdoub@gmail.com)



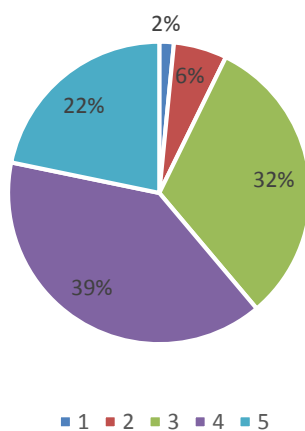
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

P.O.Box 753 – 1080 Tunis CEDEX – Tunisie

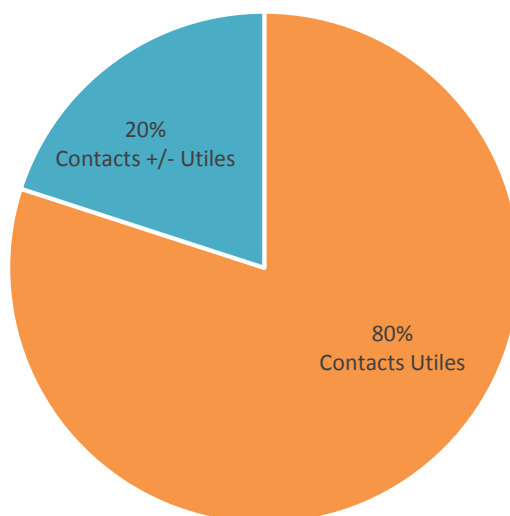
Internet : <https://www.giz.de/en/worldwide/27358.html>

Les idées et les points de vue exprimés dans ce rapport n'engagent que la responsabilité de l'auteur.

Appréciation globale de l'atelier  
5 = Très satisfaisant



27 contacts B2B déclarés  
Tous ont l'intention de concrétiser



## Table des matières

Ce rapport .....	5
Acronymes .....	6
Préambule.....	7
L'Atelier .....	8
Les organisateurs.....	9
Déroulement .....	9
Evaluation des participants.....	13
Recommandations du modérateur .....	18
Annexe 1. Programme de l'atelier .....	19
Annexe 2. Fiche d'évaluation de l'atelier par les participants .....	20
Annexe 3. Présentation introductive de l'atelier (Modérateur).....	22

Le présent rapport est un compte rendu synthétique de l'atelier d'information et de rencontres B2B tenu le 13 Avril 2016 à Monastir et intitulé : « La solution photovoltaïque : Gain en compétitivité pour les PME ». Il présente un résumé du déroulement de l'atelier ainsi que les résultats de l'évaluation faite par les participants.

Après un préambule où est présenté le contexte de l'atelier, le rapport est organisé en cinq parties comme suit :

- L'atelier : rappel des objectifs et du programme.
- Déroulement et méthode de travail.
- Evaluation de l'atelier par les participants.
- Recommandations du modérateur.
- Annexes.

Ce compte rendu n'est pas un rapport technique des exposés et des discussions de l'atelier. Il se limite à en rappeler le déroulement, à donner les résultats de son évaluation et quelques recommandations finales du modérateur.

## Acronymes

ANME	Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie
APTBEF	Association Professionnelle Tunisienne des Banques et des Etablissements Financiers
B2B	Business to Business
CCIC	Chambre de Commerce et d'Industrie du Centre
DMS	Développement du Marché Solaire (Intitulé du Projet de la GIZ)
GIZ	"Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit" : Coopération internationale allemande
MT	Moyenne Tension
Mtep	Million de tonnes équivalent pétrole
MW	Méga Watt (Million de Watt)
MWc	Méga Watt crête
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PROSOL-Elec.	Programme de Promotion du Solaire (énergies renouvelables en général) dans le secteur électrique. Un programme de l'Etat tunisien.
Q&R	Questions et Réponses
SPV	Solaire Photovoltaïque ou Système Photovoltaïque
STEG	Société tunisienne de l'électricité et du gaz
UTICA	Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat

## Préambule

Dans sa nouvelle stratégie de maîtrise de l'énergie, la Tunisie s'est fixée un objectif de couvrir 30% de sa production électrique en énergie renouvelable à l'horizon 2030 : « Objectif 30-30 »<sup>1</sup>. La réalisation de cet objectif se traduit par le développement d'une puissance globale en renouvelable de l'ordre de 3800 MW, soit un investissement de près de 14 Milliards de dinars.

La baisse des coûts des technologies solaires à l'échelle mondiale promet des revenus économiques considérables pour les projets solaires<sup>2</sup>. Parmi ces technologies, le solaire photovoltaïque a acquis une place prépondérante tant sur le plan technique, eu égard à la simplicité de sa mise en œuvre, que sur le plan économique.<sup>3</sup>

L'investissement massif dans le solaire permettrait à la Tunisie de gagner au moins sur trois plans : [1] Réduire le déficit de la balance énergétique (environ 1,8 Mtep) ; [2] Alléger le budget de l'Etat au niveau de la caisse générale de compensation (en 2012, les subventions énergétiques directes ont atteint 2,7 milliards de dinars, soit 10% du budget de l'Etat) et [3] Réduire la vulnérabilité de l'économie nationale vis-à-vis des fluctuations des prix du pétrole sur le marché mondial.

Le marché solaire tunisien est encore à un stade embryonnaire ; le renouvelable représente à peine 2% dans le bilan énergétique national et près de 4% dans le bilan électrique. Pour réussir la transition énergétique et l'objectif 30-30, les conditions cadres doivent être améliorées, dont l'offre technologique et l'accès au financement pour les entreprises économiques, aussi bien publiques que privées.

Pour stimuler le marché solaire, les pouvoirs publics ont mis en place un cadre juridique et des instruments de soutien. Les installations solaires photovoltaïques se sont répandues dans le résidentiel et, dans une moindre proportion, dans le tertiaire et l'industrie. Ainsi, à la fin de l'année 2015, le marché du SPV a atteint une capacité cumulée de 25 MWc<sup>4</sup>. Ce développement a été notamment le fruit du programme PROSOL-Elec.

Dans les secteurs de l'industrie et du tertiaire, la hausse des tarifs de l'énergie électrique a rendu l'énergie solaire de plus en plus attractive. Pour réduire leur dépendance vis-à-vis de l'électricité du réseau, les industriels sont enclins désormais à couvrir une partie de leurs besoins électriques en autoproduction basée sur l'énergie solaire.

---

<sup>1</sup> Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie : « 30-30 : Stratégie nationale de maîtrise de l'énergie ; Objectifs, moyens et enjeux ». Publié par GIZ ; Juin 2014, Tunis.

<sup>2</sup> Au cours des dix dernières années, le coût moyen du kWh photovoltaïque a été réduit de moitié. Source : Agence Internationale de l'Energie ; 2015.

<sup>3</sup> Entre 2006 et 2015, la capacité installée en photovoltaïque a été multipliée par un facteur 37 mondialement et par un facteur 34 en Afrique. Sur la même période, en Tunisie, elle a été multipliée par un facteur 15. Source : IRENA : Statistiques de capacité renouvelable 2016. <http://www.irena.org/>

<sup>4</sup> Le watt-crête est l'unité de puissance de production d'un panneau photovoltaïque.

Le marché solaire est par conséquent appelé à s'orienter de plus en plus vers des applications dans l'industrie et le tertiaire. Ceci implique des installations de taille et des investissements relativement lourds. Aussi, une offre de financement adéquate et des produits bancaires appropriés devront-ils permettre un développement plus rapide des projets solaires dans le secteur industriel.

## L'Atelier

Le troisième atelier d'information et de sensibilisation sur les opportunités du marché solaire en Tunisie s'est tenu cette année dans la région du Centre à Monastir, le 13 avril 2016. Les deux précédentes éditions ont eu lieu respectivement à Tunis et à Sfax<sup>5</sup>.

L'édition de Monastir - 2016 vise le développement de relations d'affaires et la mise en réseau entre banquiers, installateurs et équipementiers du photovoltaïque et PME et PMI. Le but étant de promouvoir et d'initier des projets d'investissement dans le solaire photovoltaïque pour l'autoproduction d'électricité in situ.

Les objectifs assignés à l'atelier étaient :

1. Développer des relations d'affaires
2. Mettre en réseau les participants
3. Initier des projets d'investissement dans le solaire photovoltaïque pour l'autoproduction d'électricité.

160 participants ont pris part aux travaux de l'atelier représentant les acteurs suivants :

- Installateurs et intégrateurs solaires ;
- Institutions financières : banques, sociétés de leasing, assureurs ;
- PME industrielles ;
- Organismes publics (ANME, STEG...) ;
- Organisations non gouvernementales (UTICA et autres associations) ;
- Sociétés de conseil et de formation ;
- Experts indépendants et universitaires ;
- Etudiants et journalistes.

L'atelier a comporté deux types d'évènements : des exposés informatifs, suivis d'un débat, et des rencontres d'affaires : B2B.

Les exposés ont porté sur :

- Le potentiel photovoltaïque en Tunisie ;
- Le cadre réglementaire et les instruments d'incitation ;
- L'offre des banques et du système financier ;

---

<sup>5</sup> Les ateliers de Tunis (2014) et de Sfax (2015) ont rassemblé plus de 400 participants.



- Deux success stories en Tunisie en la matière.

L'espace B2B a permis aux industriels, aux financeurs et aux installateurs, de nouer des relations d'affaires en vue d'un développement futur de projets d'investissement dans le solaire photovoltaïque.

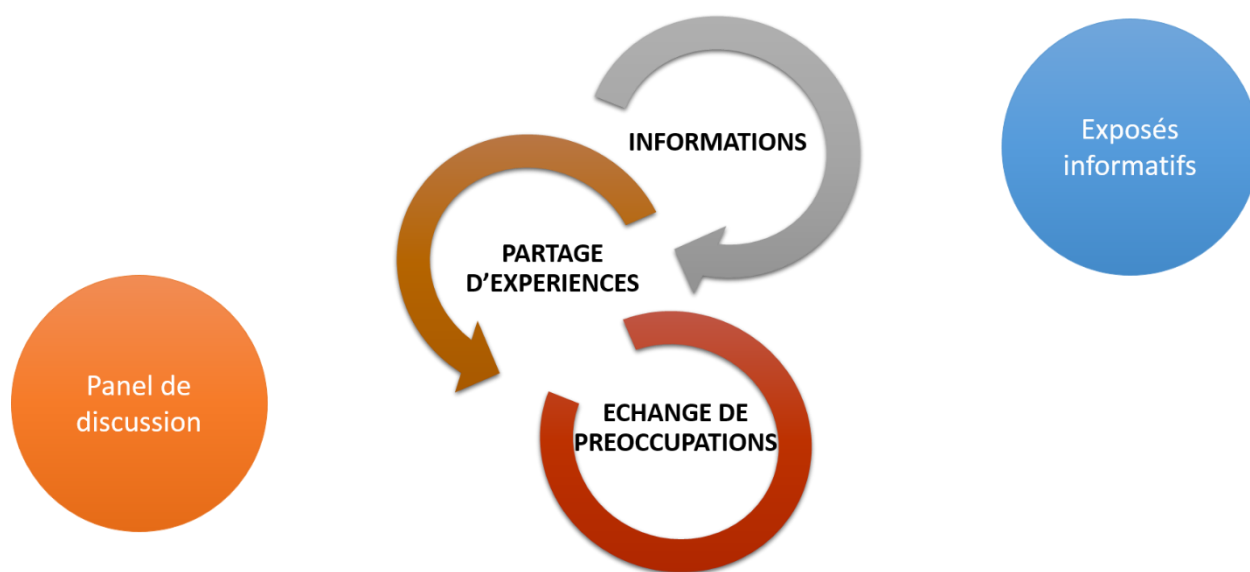
## Les organisateurs

Avec le partenariat de la GIZ-Projet DMS, l'atelier a été organisé conjointement par l'Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie, l'Association Professionnelle Tunisienne des Banques et des Etablissements Financiers et la Chambre de Commerce et d'Industrie du Centre.

## Déroulement

La modération de l'atelier s'est appuyée (voir schéma suivant) sur une méthode de modération interactive et participative, reposant sur trois axes : l'information, le partage d'expériences et l'échange de préoccupations entre les participants. Tout cela est appuyé, d'une part par les exposés d'experts et d'autre part, par un panel de discussion.

Schéma simplifié de la méthode de l'atelier



L'atelier s'est déroulé selon le programme donné en Annexe 1 et dont les séquences ont été comme suit :

## **1. Allocutions d'ouverture**

L'atelier a été ouvert par le modérateur. Ce dernier a présenté le cadre de l'atelier, les objectifs, le programme et la méthode de travail (Annexe 3). La parole a été ensuite donnée respectivement à M Néjib MELLOULI président de la CCIC, à M Abdessalem El Khazen (Directeur des Energies renouvelables à l'ANME) et à M Arne Schweinfurth, Chef du Projet DMS de la GIZ.

Les orateurs ont souhaité, chacun pour sa part, la bienvenue aux participants. Ils ont présenté notamment les défis et les enjeux de l'énergie solaire en Tunisie ainsi que le rôle joué par chacun des organismes qu'ils représentent dans la promotion du solaire photovoltaïque.

Un clip vidéo de 3 minutes produit par le Projet GIZ-DMS a été projeté juste à la fin de la séance d'ouverture.

## **2. Exposés informatifs**

Quatre exposés informatifs ont ensuite été donnés comme suit :

- M. Abdessalem El Khazen, Directeur des Energies Renouvelables à l'ANME a présenté le potentiel des énergies renouvelables en Tunisie, en mettant l'accent sur le solaire photovoltaïque. Il a en outre rappelé le cadre réglementaire et les incitations en vigueur.
- M. Hassène Najar, Vice-Président de la Chambre Syndicale des Intégrateurs PV (UTICA) a exposé sur les avantages techniques et économiques de la solution PV pour la compétitivité des PME.
- Mme Ines Ben Salah, Chef de Service du contrôle des études, Direction Distribution, STEG Région Centre, a présenté l'état des lieux des installations photovoltaïques dans la région du Centre.
- M. Riadh Hnaien, Chargé des Relations avec les partenaires à Tunisie Leasing a présenté un cas de financement de projet PV par le leasing.

## **3. Séance de discussion : Questions & Réponses**

Une séance de Q&R entre participants et orateurs a suivi les exposés. Les questions évoquées lors de la discussion étaient les suivantes :

- M Omar Bettaieb (SOFTEN) :

La rentabilité des projets après modification des règles de la subvention ;

La baisse des Subventions sans consultation préalable du secteur ;

L'uniformité des conditions de réception des installations PV (STEG).

- Ali Abdelhamed (SICEL) :

Les conditions de rachat du surplus de l'électricité photovoltaïque par la STEG ;

Les procédures d'agrément des Installateurs PV.

- M Walid SASSI (Banque de Tunisie) :

Les contraintes réglementaires et la baisse des subventions constituent un frein au développement du PV ;

Comment se fait le financement à travers la STEG (subventions/prêt) ?

Comment adapter la durée de remboursement classique du leasing aux investissements PV qui ont une durée de vie de 20 à 30 ans ?

- Mme Fatma ABIDI (Shams Energy Access) :

Date limite des subventions non maîtrisée par les installateurs, dépend de la date de réception STEG. Propose de revoir les dates de la procédure, en commençant à la date d'acceptation technique.

- M Bilal ERRAIES (Maghreb Economic Forum) :

S'interroge quand les tarifs de rachat seront-ils fixés ?

Et sur la durée moyenne d'étude et d'approbation du dossier entre la STEG et l'ANME ?

- M Adel SATOURI (Aurasol)

La baisse des subventions devrait être dégressive et planifiée sur 3 ans.

La baisse des subventions engendrerait un pic des demandes de réception auprès de la STEG (problème de disponibilité des compteurs et agents). Est-ce que la STEG est préparée à un tel pic ?

Recommande la création d'une plateforme d'achat nationale pour faire baisser les coûts d'importation du matériel et encourager la production locale.

- M Jaballah Ammar (Centre Sectoriel de Formation en Energétique de Kairouan)

Le centre a été créé depuis une année et se focalise sur la formation et la certification du personnel actif dans le secteur PV.

#### **4. Success Stories : Cas de deux entreprises tunisiennes**

Le premier cas exposé est celui de la société EDS. Il s'agit d'une installation pour le compte d'un centre médical de dialyse, sis à Sousse.

Le deuxième cas présenté est celui de la société GAMCO. Une installation photovoltaïque dans un poulailler privé à Korba (Nabeul).

## 5. Rencontres B2B

Les rencontres B2B ont commencé en parallèle avec les discussions en plénière et se sont poursuivies après la fin de l'atelier.

Les participants ont eu l'occasion de s'échanger les informations et pour certains, d'initier des promesses d'affaires. L'évaluation en fin d'atelier a montré que 83% des répondants ont fait des contacts B2B, 80% parmi eux ont déclaré que ces contacts étaient utiles et que 100% estiment qu'ils vont donner suite à ces contacts.<sup>6</sup>

---

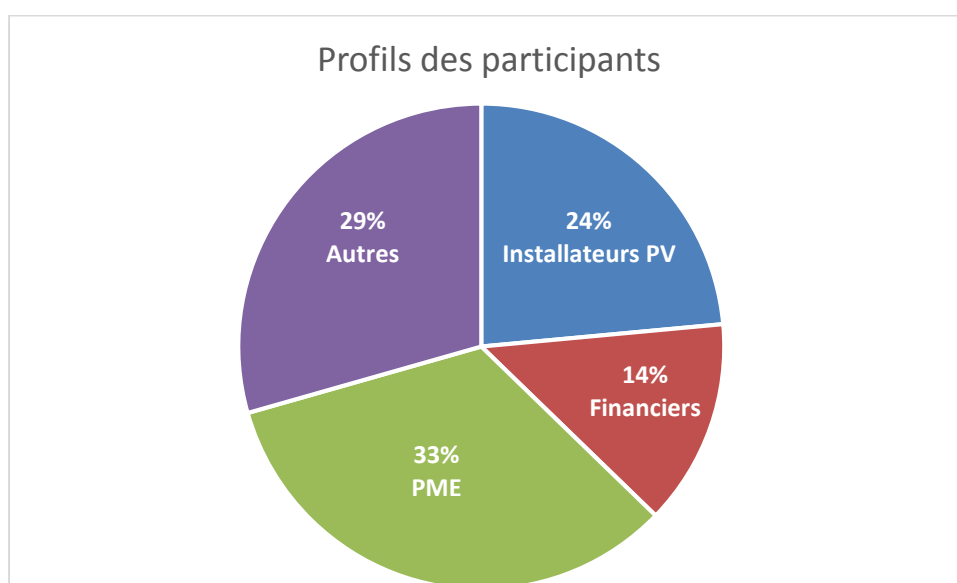
<sup>6</sup> Voir dans la section suivante les résultats de l'évaluation de l'atelier par les participants.

## Evaluation des participants

Les résultats de l'évaluation sont résumés dans les points suivants :

### Taux de participation et profils des participants :

- 1) Le taux de participation à l'évaluation était de 32% : Sur les 160 participants, 51 ont remis la fiche d'évaluation. Certains ont répondu aux questions de la première page, alors que d'autres ont répondu à celles de la deuxième page.
- 2) Le tiers des répondants est constitué de représentants de PME industrielles. Les autres sont répartis comme suit : 24% installateurs ; 14% financeurs et 29% autres acteurs (Organismes publics, ONG, UTICA, Sociétés de conseil et de formation, Experts indépendants et universitaires, Etudiants et journalistes).



### Attitude vis-à-vis de l'investissement dans le PV :

- 3) 61% ont déclaré avoir déjà envisagé d'autoproduire leur électricité à partir du PV.
- 4) Après avoir participé à l'atelier, 78% déclarent être à présent intéressés par investir dans le PV.
- 5) Les besoins en information exprimés par ces derniers sont :
  - a) Une médiatisation de l'avantage par l'ANME
  - b) Un cadre réglementaire clair et encourageant

- c) Procédure STEG
- d) Fournisseurs, différentes technologies, rendement, financement,
- e) Rentabilité des projets
- f) Sécurité
- g) Investissement et subventions
- h) Procédures pour devenir installateur
- i) Liste des installateurs pour la MT
- j) Etude technico-économique et de faisabilité du projet
- k) Prix et modalité de paiement

6) Pour les 22% qui ne l'envisagent pas encore, les raisons évoquées sont :

- a) Contrainte d'espace
- b) Contrainte de budget
- c) Ambiguïté sur les contrats avec STEG et subventions avec ANME
- d) Cadre réglementaire (pas clair)<sup>7</sup>
- e) Prix du PV élevé sur le marché tunisien
- f) Financement (pas) encourageant
- g) Subventions (faibles)
- h) Pas de rentabilité

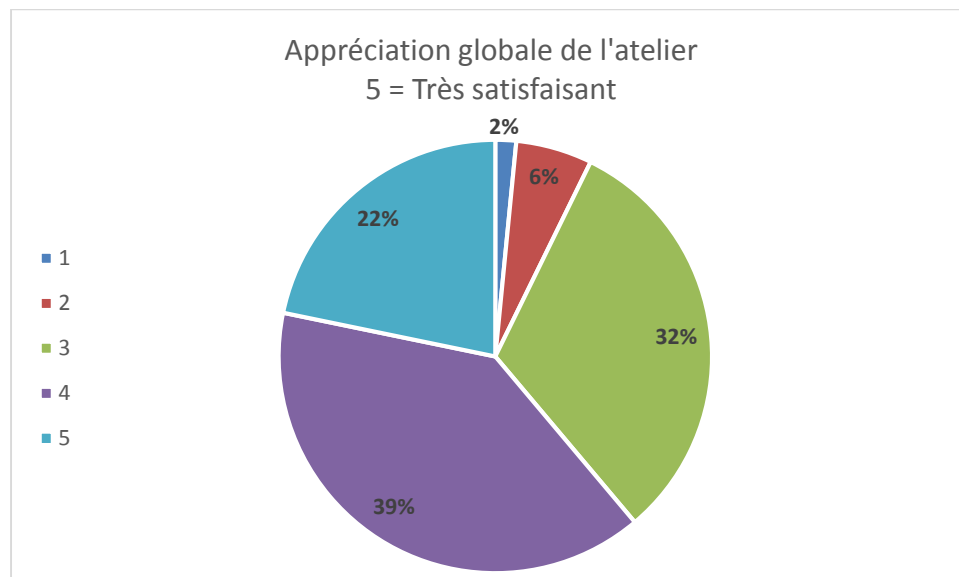
### **Les contacts B2B et leurs impacts :**

- 7) 84% des répondants ont fait des rencontres B2B pendant l'atelier.
- 8) 80% parmi eux jugent que les contacts faits ont été utiles.
- 9) 100% parmi eux comptent donner suite aux contacts B2B.
- 10) Dont 62,5% souhaitent avoir un accompagnement dans la mise en place de leur projet.
- 11) Les types d'accompagnement souhaités sont :
  - a) Accompagnement pour les dossiers techniques
  - b) Installation,
  - c) Financement/étude de rentabilité,
  - d) Entretien (après installation),
  - e) Contacts à l'ANME
  - f) Etat du marché PV
  - g) Contacts fournisseurs

### **Evaluation de l'atelier :**

---

<sup>7</sup> Les mots entre parenthèses ont été ajoutés par l'auteur du rapport, selon sa compréhension.



1. L'appréciation globale<sup>8</sup> de l'atelier par les participants est à 93% supérieure à la moyenne : Elle est à 22% très bonne, à 39% assez bonne et à 32% juste moyenne.
2. Le choix de la thématique de l'atelier a été jugé très bon par 22% des répondants ; assez bon par 39% et moyennement bon par 32%.
3. Concernant la qualité des exposés, 32% ont jugé qu'elle était moyenne ; 42% plutôt bonne et 23% très bonne.
4. L'espace B2B : 42% jugent qu'il est moyen ; 45% le trouvent plutôt bon et 10% très bon.
5. La documentation a été jugée moyenne par 42% des participants ; assez bonne par 24% et très bonne par 18% d'entre eux.
6. Quant à l'organisation matérielle, 36% jugent qu'elle est juste moyenne ; 33% la trouvent assez bonne et 21% la qualifient de très bonne.
7. La modération de l'atelier a été appréciée au-dessus de la moyenne par 94% des participants ; dont : 31% jugent qu'elle est très bonne et 44% qu'elle est assez bonne. En revanche, 3% jugent qu'elle n'est pas du tout bonne.

<sup>8</sup> L'appréciation globale est calculée en faisant la somme des réponses d'appréciation de tous les aspects.

**Tableau résumé de l'évaluation de l'atelier**

Aspects	Niveaux d'appréciation 5 = le plus élevé Pourcentages des réponses					TOTAL
	1	2	3	4	5	
Thématique de l'Atelier	3%	3%	18%	48%	27%	100%
Exposés et débats	0%	3%	32%	42%	23%	100%
Espace B2B	0%	3%	42%	45%	10%	100%
Documenta- tion	3%	12%	42%	24%	18%	100%
Organisation matérielle de l'Atelier	0%	9%	36%	33%	21%	100%
Modération	3%	3%	19%	44%	31%	100%
TOTAL ré- ponses	3	11	61	76	42	193
Pourcentage global	2%	6%	32%	39%	22%	100%

Notons ici, que par comparaison à l'édition de 2015 tenue à Sfax, l'édition 2016 s'est améliorée au moins sur le choix de la thématique et l'organisation matérielle.

<b>Progrès entre l'édition 2015 et l'édition 2016<sup>9</sup></b>		
Taux des réponses de Moyen (3) à Très Bon (5)	Sfax 2015	Monastir 2016
Thématique de l'Atelier*	88,8%	93,0%
Organisation matérielle de l'Atelier*	85,0%	90,0%
Nombre de participants	200	160
* Les deux aspects évalués à l'occasion des deux éditions.		

### **Recommandations et commentaires de la part des participants :**

Certains participants ont laissé les recommandations et commentaires suivants :

- Atelier bien organisé et thèmes intéressants
- Vérifier au préalable la logistique (souci technique avec l'alimentation de l'ordinateur)

<sup>9</sup> Issu du rapport de l'atelier : « Le photovoltaïque : opportunité d'investissement et de financement pour l'industrie à Sfax » ; 16 avril 2015, Hôtel les Oliviers Palace, Sfax. Projet GIZ-DMS.



- Pour la session Q&R, laisser la parole à la personne interrogée de répondre tout de suite après la question
- Organisation des sessions d'information aux établissements universitaires
- Proposer des solutions aux hôteliers et aux promoteurs immobiliers pour les nouvelles constructions à usage domestique/bureautique
- Renouveler l'atelier pour une mission d'évaluation des retombées des contacts enregistrés
- Rendre visite à une société pour étudier la possibilité d'une installation
- Faire participer les universités et les centres de recherche dans ce type d'activités
- Climatisation de la salle
- Plus de médiatisation
- Inviter plus de responsables administratifs

## Recommandations du modérateur

A la fin de ce rapport, le modérateur tient à exprimer ses vifs remerciements aux organisateurs de l'atelier, plus particulièrement au comité d'organisation, aux orateurs ayant intervenu à l'atelier ainsi qu'à l'ensemble des participants. Il souhaiterait laisser aux partenaires du Projet DMS les recommandations suivantes :

- 1.** Réitérer ce genre d'évènement. Une quatrième édition en 2017 est fortement recommandée dans une autre région de la Tunisie. La prochaine édition serait une occasion pour faire un bilan des réalisations, notamment résultant des éditions antérieures du Projet DMS.
- 2.** Faire le suivi des contacts B2B. L'évènement a permis au moins 27 contacts directs d'affaire<sup>10</sup>. 100% des personnes ayant eu ces contacts ont déclaré avoir l'intention d'y donner suite. Le Projet DMS (GIZ-ANME-STEG) est appelé à mettre en place une procédure légère de suivi de ces contacts. Les coordonnées des personnes ayant fait ces contacts se trouvent dans les fiches d'évaluation. Le suivi pourra consister dans une demande de feedback ; où en êtes-vous depuis le 13 avril 2016 ? Et avez-vous besoin d'un accompagnement ?
- 3.** Fournir un accompagnement personnalisé aux développeurs de projets. L'évaluation a montré qu'au moins une quinzaine de PME ont exprimé le souhait de recevoir un accompagnement dans divers aspects. Là aussi, le Projet DMS et ses partenaires sont appelés à s'organiser efficacement pour fournir aux développeurs de projets PV, selon le cas, de l'assistance technique, de l'information très pratiques et ou une facilitation pour l'accès au financement.
- 4.** Vulgariser et diffuser l'information. Outre l'accompagnement personnalisé, il est recommandé de préparer des manuels et guides pratiques simplifiés et à jour dans le domaine du SPV et de les diffuser à large échelle, y compris en ligne, et à travers les CCI et les chambres sectorielles de l'UTICA.
- 5.** Favoriser et faciliter la concertation entre acteurs publics et les professionnels. Une autre observation est sortie de cet atelier, le manque de concertation entre d'une part les organismes publics (Administration de l'énergie, ANME et STEG) et d'autre part, les professionnels dans les métiers du solaire PV. Le projet DMS pourra jouer davantage le rôle de facilitateur de rencontres de concertation entre les deux groupes d'acteurs. L'initiation d'une Task Force publique-privée formelle pour booster le secteur PV serait à recommander. Une telle Task Force consisterait dans un espace PP de réflexion, de dialogue et d'action conjointe.

---

<sup>10</sup> 27 est le nombre de contacts déclarés. Etant donné que seulement 20% des participants ont remis le questionnaire d'évaluation, le nombre réel de contacts seraient supérieur.

## Annexe 1. Programme de l'atelier

(Programme réalisé)

Horaires	Séance	Intervenants
09 : 00	Café-Accueil des participants	
09 : 30	Allocutions de Bienvenue	<ul style="list-style-type: none"> <li>- M. Hamdi Harrouch, Directeur Général, <i>Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie (ANME)</i> (prononcée par M. Abdessalem El Khazen)</li> <li>- M. Néjib MELLOULI, Président de la <i>Chambre de Commerce et de l'Industrie du Centre (CCIC)</i></li> <li>- M. Arne Schweinfurth, Chef du <i>Projet Développement Marché Solaire (DMS)- GIZ</i></li> <li>- Projection d'un clip vidéo du Projet DMS</li> </ul>
10 : 00	Le potentiel du photovoltaïque en Tunisie et les nouveautés du cadre réglementaire	M. Abdessalem El Khazen, Directeur des Energies Renouvelables, <i>ANME</i>
10 : 20	Les avantages de la solution PV pour la compétitivité des PME	M. Hassène Najar, Vice-Président, <i>Chambre Syndicale des Intégrateurs PV</i>
10 : 40	Etat des lieux des installations photovoltaïques dans la région du Centre	Mme Ines Ben Salah, Chef de Service contrôle des études, Direction Distribution, <i>STEG Région Centre</i>
11 : 00	Le financement du photovoltaïque par le Leasing	M. Riadh Hnaïen, Chargé des Relations avec les partenaires, <i>Tunisie Leasing</i>
11 :20	Discussion : Séance Questions-Réponses	Participants et orateurs
12 :00	Success Story : Cas de deux entreprises tunisiennes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cas 1 : Installateur : EDS ; Client : Centre de Dialyse à Sousse. Présenté par Ibtissem Missaoui (EDS)</li> <li>- Cas 2 : Installateur : GAMCO ; Client : Poulailier Bouzid à Korba. Présenté par Majdi Khayati (Gamco)</li> </ul>
12 :30 – 14 :00	Session B2B et Déjeuner-Cocktail B2B entre développeurs de projets, institutions financières et industriels-PME Espace d'information, Visites des Stands	

## Annexe 2. Fiche d'évaluation de l'atelier par les participants

20

### Atelier : Solution Photovoltaïque : Gain en Compétitivité pour les PME

HOTEL ROYAL THALASSA, MONASTIR – 13 Avril 2016

#### FICHE D'EVALUATION

1. Identification du participant :

Organisme / Société représentée	
Gouvernorat / Localité	
Secteur d'activité	
Prénom et Nom du participant	
Contacts : Tél. / e-mail	

Pour les entreprises industrielles ou agricoles :

2. Avez-vous déjà envisagé d'autoproduire de l'électricité à partir d'énergies renouvelables comme alternative pour réduire votre facture électrique ? ☐ Oui ☐ Non

3. A présent, pensez-vous investir dans le photovoltaïque pour couvrir vos besoins en énergie électrique ? ☐ Oui ☐ Non. Si Non, qu'est-ce qui vous en empêcherait ?

.....

.....

4. De quel type d'information ou d'appui auriez-vous besoin pour prendre une telle décision ?

.....

.....

5. Avez-vous pris des contacts d'affaires lors de l'atelier ? ☐ Oui ☐ Non
6. Si Oui, ces contacts vous ont-ils été utiles ? ☐ Oui ☐ Non ☐ Plus ou Moins
7. Comptez-vous donner suite à ces contacts ? ☐ Oui ☐ Non
8. Souhaiteriez-vous recevoir un accompagnement pour vous permettre de développer votre propre installation photovoltaïque de production d'électricité ? ☐ Oui ☐ Non

Si Oui, pourriez-vous préciser quel type d'accompagnement ?

.....

.....

9. Votre évaluation de l'atelier : Sur une échelle de 1 (pas du tout satisfait) à 5 (très satisfait), notez les aspects suivants en cochant les cases correspondantes :

Aspects	1	2	3	4	5
Thématique de l'Atelier					
Exposés et débats					
Espace B2B					
Documentation					
Organisation matérielle de l'Atelier					

10. Auriez-vous une recommandation à laisser ?

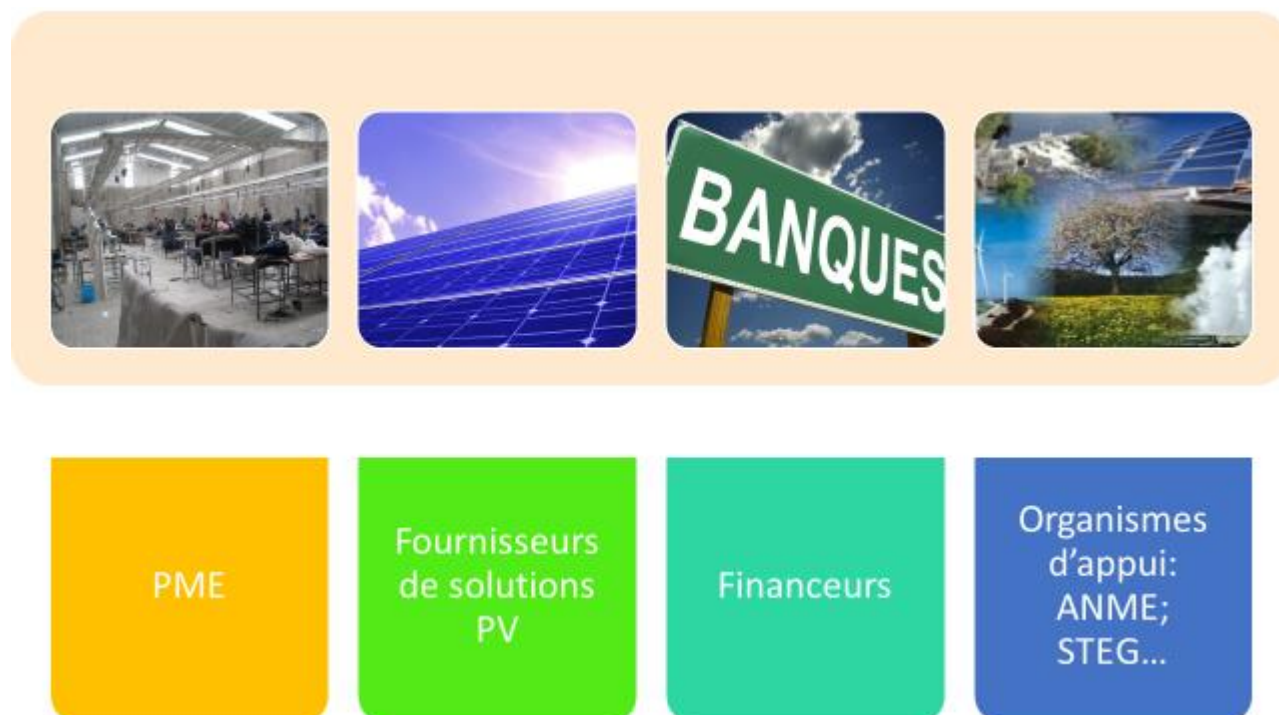
.....

.....

*Merci de votre précieuse collaboration.*



#### Les Participants





## Les Objectifs



## Le Concept



## Le Programme



## Séminaire: 9.30-11.30

- Allocutions
- Potentiel PV
- Cadre réglementaire
- Avantages PV
- Etat des lieux dans la région Centre
- Financements
- Success stories
- Q&R



## Espace exposition

- Échanges de contacts
- Informations
- Démonstrations
- Q&R



## Relations d'Affaires

- Offres de solutions PV
- Offres de financements
- Expressions de besoins
- Projets initiés

## Les Règles du jeu

Ecouter



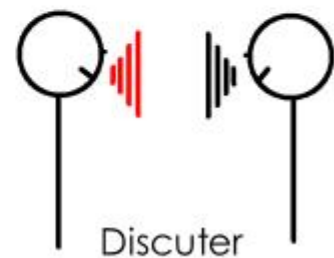
S'informer



Partager



Conclure des affaires



Discuter



Et...  
n'oubliez pas l'évaluation



**giz** Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



الوكالة الوطنية  
للتدعيم في الطاقة  
**ANME**

### Atelier : Solution Photovoltaïque : Gain en Compétitivité pour les PME

HOTEL ROYAL THALASSA, MONASTIR – 13 Avril 2016

#### FICHE D'EVALUATION

##### 1. Identification du participant :

Organisme / Société représentée	
Gouvernorat / Localité	
Secteur d'activité	
Prénom et Nom du participant	
Contacts : Tél. / e-mail	

Pour les entreprises industrielles ou agricoles :

- Avez-vous déjà envisagé d'autoproduire de l'électricité à partir d'énergies renouvelables comme alternative pour réduire votre facture électrique ? ☐ Oui ☐ Non
- A présent, pensez-vous investir dans le photovoltaïque pour couvrir vos besoins en énergie électrique ? ☐ Oui ☐ Non. Si Non, qu'est-ce qui vous en empêcherait ?

